

オピニオン

「チャイナ・ショック」で業界に激震

寄 稿 CNC JAPAN代表 Jochen Legewie (ヨッヘン・レゲヴィー)



ト、東京モーターショーも盛況のうちに幕を閉じ、気が付けば今年も残りわずかとなった。自動車市場の三ニチ八要素を振り返ると、少額の隠れいや偽装などモーターショー規模で自動車産業界に最も大きくなる衝撃を与えたのは、中国の景気失速による市場の鈍化だったのだ。一方で、急速な技術累積から汚染の問題が追い討ちをかけ、先述の如きが読めない状況だ。

特に、これまで中国で大きなエアを握ってきたドイツのメルセデス・ベンツは強烈な技術競争で、苦戦を強いられている。さらには、フォルクスワーゲン社のスキンダンダルを受け、拿捕だつたドイツブランドが窮地に追いやられる一方で、日系メーカー各社は、健闘を続いている。

■ 売上の巨大市場 中国

中国の自動車市場は言うまでもなく世界最大で、特に数字でみた場合、その大きさには圧倒される。中国では14年、新車販売が230万台を超えて、6年連続の世界1位を記録した。乗用車での販売台数を見ても、190万台を越えている。破竹の勢いで成長を遂げてきた中国の自動車市場は、これまで日本に先陣を切って中国進出を果たした後、中國の北部や東部で積極的な市場開拓を進めてきた。近年では、「ゴー・サウス」政策によって、主にブルバーカーからの熱線スクエアを開拓し、2015年までの間に、220万億円の輸出拠点に投資する計画を立てた場合でも年率-5%の成長を重ね、20年の乗用車販売台数は240万台に達すると見ていた。

■ 日系メーカー好む 忍び寄る価格競争

中国の自動車市場は言うまでもなく世界最大で、特に数字でみた場合、その大きさには圧倒される。中国では14年、新車販売が230万台を超えて、6年連続の世界1位を記録した。乗用車での販売台数を見ても、190万台を越えている。破竹の勢いで成長を遂げてきた中国の自動車市場は、これまで日本に先陣を切って中国進出を果たした後、中國の北部や東部で積極的な市場開拓を進めてきた。近年では、「ゴー・サウス」政策によって、主にブルバーカーからの熱線スクエアを開拓し、2015年までの間に、220万億円の輸出拠点に投資する計画を立てた場合でも年率-5%の成長を重ね、20年の乗用車販売台数は240万台に達すると見ていた。

VWほどではないにせよ、ダムトヨタ社やBMW社のビジネスモデルによって単純化したものが、ドライバーにとって最も身近な車両で、中国市场はメルセデス・ベンツにとって非常に重要な成長を支える、非常に重要な

日系メーカー好調も、忍び寄る価格競争の影

は、健闘を續けている。一方で、日本メーカーも、
■ 営業の巨大市場、中国

陰のが見始めた中国市场で、番縄を受けたのは中国市场へ依存度が高いドイツの自動車メーカー各社である。14年、ドイツは中国乗用車販売シェアの20%を握り、ながらもフォルクスワーゲン（VW）社が圧勝した。VWは、1980年代半ばに先陣を切って中国進出しを果たした後、中国の北部や東部で車両販売を進めて急速に躍進した。近年では「ゴー・サウス」戦略を展開し、2015年までにネス・エクスポートの年間販売量を2020億円にまで増やす計画を立てた。

（アローバール） Jochen Lerner 代表
車工業株式会社（ミニカーション）本部ならびに営業員などの役職を経て、2004年より、欧洲を中心に戦略的R&Dチャレンジ事業を世界展開する（ヨーロッパ・ショット・ペント・ホールディング）「ツバサルティ」の日本における代表を務める。一橋大学の経営学部を卒業後、本在住専修の経験と経営学博士の広い知識を生かして、数多くの顧問や連携企業、経営戦略を反映した広報やハイスクール代表を務めた。50以上の約7年間にわたり、日本車両工業委員会・日本自動車工業会・日本自動車連盟・日本自動車販売協会連合会の欧州・ロシア企画委員会副会長を務めている。三島義紀著『村上春樹の愛読者』、サッカー観戦が趣味。ドイツドルステン出身。

ト、東京空港ターミナルも盤旋のうちに幕を閉じ、気が付けば今年も残りわずかとなった。自動車関連の隣いわゆる車振の波止と久留米の隣いわゆる車振の波止で、世界規模で自動車産業界が最も大きな衝撃を与えたのは、中国の景気低迷による市場の鈍化だったのではなかろうか。急速な製造業構造化が汚染をはじめとした汚染の問題が追い詰めるだけ、先が読めない状況だ。

■ ドイツ勢に立ち込める暗雲
急速な景気失速へ 環境政策
上海、広州などでは、15年上期
新車販売額が、前年比で20%以
下で購入規制導入された北京
で鈍化している。大気汚染の影響
も減った。

のものづけ技術乗り越えてきた。日本系メーカーとして、ひとつの「二十一世紀会社」たら様子を提供できるのではないですか。

■ 価格競争は来年も続く

とはいえ、世界的見ても小型車市場は利益率が低く、中国も例ではない。日系メーカー一方各社は、なぜ戦略化されるだろう。理由は、対戦車は今から来るべきだ。現行の車種は、これまでの「カット」だが、多額の投資によって、車両の性能はもう一歩、イフラストラクチャや規制をはじめ、中国当局との調整など、難い課題が山積している。そこで、ドイツ勢からの進退が待ち望まれる。長い間の資金技術を投入して開拓してきた中国市場を、こうやすやすと明け渡すわけがない。

陰のが見始めた中国市场で、番号を受けたのは中国市场へ依存度が高いドイツの自動車メーカー各社である。14年、ドイツは中国乗用車シェアの20%を上昇させ、販賣がボルクスワーゲン（VW）社が庄屋を任せた。VWは、1988年代半ば、先陣を切って中国進軍を果たし、中国の北部や東部で積極的な市場開拓を進めていた。近年では「ヨーロッパ」「サウス」「エキスポート」などと呼ばれる新戦略展開で、2015年から2019年の間に、2500億円の製造拠点投資する計画を立てていた。

VWほどほんにせよ、ダムラー・ベンツBMW社のデラックス車もそれ専門で、ドイツメーカーにして、中国市场はその成長を見る。非常に重要な

な自ツ戦イ てをかジノき 部出势以の 一さりに、ドイツ・アメリカ勢は小型車には弱いため、このマークIIには潜在的なチャンスが潜んでいます。ブランド力・環境対応・小型車の日本のメーカーがもともと得意とする分野である。かくして日本も戦後の高度経済成長期にはひとい公害問題に、近年はバブル崩壊後の消費減退に悩んでいます。

車に、「チヤイナ・ショック」を機種的に「日本車の性能を危惧せざる」とする。だがのシエ争いでは、いままで以上に苦烈なものとなる可能性が高い。

日本車のシエアが伸びてているのは事実だが、優位性につけて有臨も現れるためには、戦略的重きなオペレーションを長くしては、利益の低下に苦しむことにならう。